

BARIÉRY V ZAČIATKOVÝCH PODNIKANÍ V MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

BARRIERS IN THE BEGINNING OF BUSINESS IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Helena ONDRÚŠKOVÁ¹

SUMMARY:

Small and medium enterprises are an important element of the national and international economy. Small and medium enterprises employ small number employers. Overall, these companies increase employment in their region and in the country. Small and medium enterprises improve economic indicators. On the business of small and medium enterprises are influenced by several internal and external factors. Entrepreneurs solve many barriers and problems. Paper identifies barriers in the beginning of business through method of mind mapping.

KEYWORDS: barriers, problems, small and medium enterprises, business plan, the beginning of business

ÚVOD

Prvým krokom k úspešnému podnikaniu je okrem skvelého nápadu aj odvaha začať podnikat'. Avšak podnikatelia sa v začiatkoch podnikania stretávajú s rôznymi externými a internými prekážkami, ktoré majú objektívny a subjektívny charakter.

Pre malé a stredné podniky (ďalej len „MSP“) je dôležité nezanedbať prípravu na vznik podniku, teda založenie podniku. Založenie podniku pozostáva najmä z vytvorenia podnikateľského plánu. Pri vypracovaní tohto plánu podnikateľ určí situáciu podniku na trhu, definuje ciele a stratégiu.

Pre vznik podniku je potrebné splniť isté právne úkony, vykonať administratívne činnosti, ktoré sú zaťažené určitým finančným bremenom.

Bariéry obmedzujú, spomaľujú vývoj malých a stredných podnikov, dokonca môžu spôsobiť ich zánik.

1. PREKÁŽKY ZAČINAJÚCICH PODNIKATEĽOV

Na zlepšenie hodnôt ekonomických ukazovateľov a na zvýšenie zamestnanosti v krajine výrazne vplyvajú MSP. Zamestnanosť

stúpa nielen prijatím nových zamestnancov, ale aj vďaka „samo-zamestnaniu“ podnikateľov.

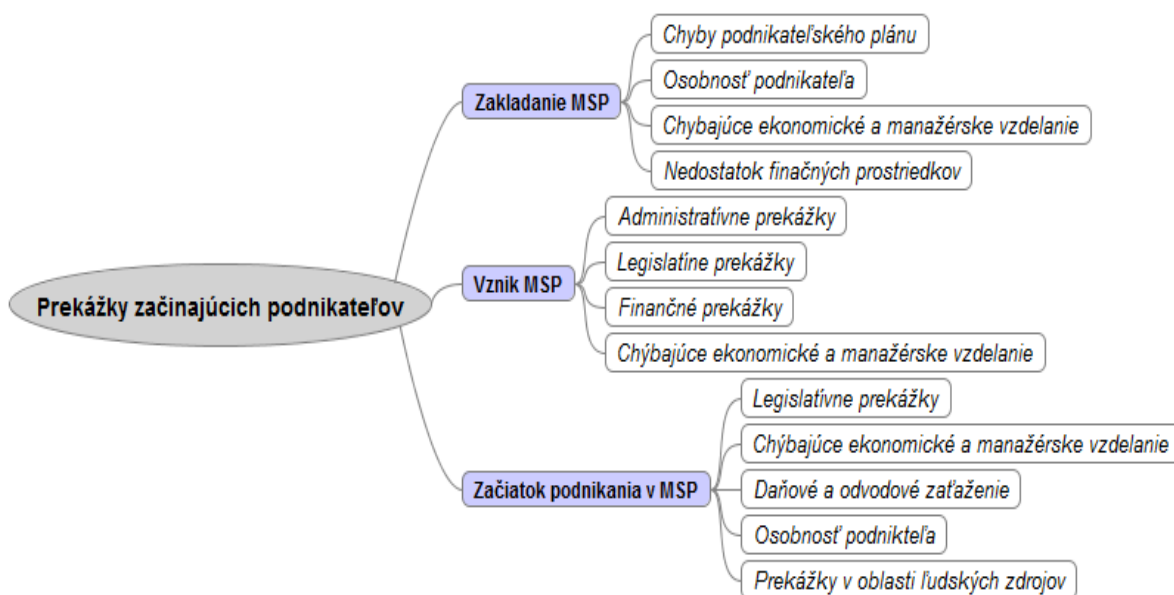
Začiatok podnikania je počiatočná fáza životného cyklu MSP. Túto počiatočnú fázu sprevádzajú prekážky z rôznych oblastí. Bariéry v začiatkoch podnikania sú rozdelené na tri etapy, na základe myšlienkového mapy (obrázok č. 1).

Prvou etapou je založenie podniku, nasleduje vznik podniku (čo predstavuje zápis do živnostenského alebo obchodného registra) a treťou etapou je začiatok podnikania. Prvým krokom začatia podnikania je založenie podniku.

2. PREKÁŽKY PRI ZALOŽENÍ A VZNIKU MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKU

Etapa založenia podniku je prípravou na formálny vznik podniku a začatia podnikateľskej činnosti. Podnikatelia spracovávajú podnikateľský plán, ktorý obsahuje definovanie výrobku alebo služby. Každý podnikateľ by si mal uvedomiť potrebu jedinečnosti alebo výnimočnosti výrobku alebo služby. Výrobok alebo služba sú často kombináciou už existujúcich produktov alebo služieb. Prípadne ide o úplne nový produkt, inováciu, skvelý nápad, ktorý sa transformuje do podnikania.

¹ Helena Ondrúšková, Ing., Katedra krízového manažmentu, Fakulta bezpečnostného inžinierstva, Žilinská univerzita v Žiline, Ul. 1. Mája 32, 010 26 Žilina, tel. +421 41 513 66 01 (67 15), helena.ondruskova@fbi.uniza.sk.



Zdroj: autor

Obrázok 1. Bariéry podnikateľskej činnosti v začiatkoch podnikania pomocou myšlienkového mapy

Vykonanie prieskumu na potenciálnom trhu, analýzou interného a externého prostredia (analýza konkurencie, analýza potrieb spotrebiteľa) sú kroky, ktoré sa majú uskutočňovať pri spracovaní podnikateľského plánu. Pred začiatkom podnikania je potrebné určiť si cieľovú skupinu zákazníkov, teda trh a spôsob, technologický proces akým bude produkt vyrábať, poskytovať službu.

Podľa Kosterovej a Kresankovej sa pri tvorbe podnikateľského plánu vyskytujú najčastejšie tieto chyby:

- nadhodnotenie tržieb, výnosov
- podhodnotenie výdavkov, nákladov,
- nepružnosť plánu,
- neuvádzanie finančného vkladu podnikateľa [1].

Vytvorenie podnikateľského plánu je jeden zo základných krokov úvodu podnikania. Tento proces si vyžaduje isté zručnosti v ekonomickej a manažérskej oblasti, ktoré mnohým podnikateľom chýbajú. Bariéra zahŕňa poznanie manažérskych metód a techník, analýz a takisto aj poznanie základov ekonomiky. Podnikateľský plán obsahuje definovanie hlavného cieľa, čiastkových cieľov a určenie stratégie podniku.

V ďalšej časti podnikateľského plánu sú uvedené informácie o trhu, o podnikateľskom

prostredí a o konkurentoch. Pri tvorbe zakladateľského rozpočtu a pri kalkulácii nákladov sa vyskytujú chyby ako nesprávny odhad položiek - príjmov a výdavkov. Každý plán a takisto aj podnikateľský plán by mal spĺňať podmienku flexibility, nakoľko podnikateľské prostredie je dynamické a aj podnik prechádza mnohými zmenami a rozvíja sa. Podnikateľský plán je vytváraný nielen pre potreby získania úveru, investora či dotácie. Uvádzanie sumy finančného vkladu samotného podnikateľa sa odporúča, ak podnikateľ chce získať investora na svoju stranu, pretože tým zvýši dôveru v úspech projektu.

Potrebu získania finančných zdrojov je často pre MSP problém uspokojiť. MSP majú obmedzený prístup k finančným zdrojom a malo informácií ako ich získať. Bankové inštitúcie majú programy určené pre podnikateľov, ale vzhľadom k vysokému riziku sú aj zhoršené podmienky poskytovania úverov. V podmienkach SR na podporu MSP fungujú viaceré agentúry ako napríklad Slovak business agency, SARIO, Eximbanka, Slovenská záručná a rozvojová banka, Slovenská živnostenská komora a pod.

Dotácia na zníženie zamestnanosti pre podnikateľov je poskytovaná úradom práce sociálnych vecí a rodiny. „Príspevok na

samostatnú zárobkovú činnosť má rôznu výšku v závislosti od kraja pôsobenia podnikateľa a miery nezamestnanosti v danej oblasti.

V bratislavskom kraji je pre rok 2014 suma najviac do výšky 2 714,10 €, pre ostatné kraje s priemernou mierou evidovanej nezamestnanosti menšou ako je celoslovenský priemer maximálna suma 3 256,92 €. Najvyššiu možnú dotáciu poskytujú úrady do 4 342,56€ ak je v kraji priemerná miera evidovanej nezamestnanosti vyššia ako celoslovenský priemer“ [2].

Významným prvkom MSP sú novovzniknuté podniky, ktoré sú zakladané absolventmi vysokých škôl. Napriek potenciálu, zaujímavého nápadu a odborným vedomostiam sa veľká časť študentov nepúšťa do podnikania aj napriek tomu, že sú schopní priniesť inovácie. A práve dobrý nápad je najdôležitejším elementom založenia malého a stredného podniku. V skutočnosti malo absolventom aj reálne založiť podnik a uskutočňuje svoje nápady. Dôvodom je nedostatok finančných prostriedkov po ukončení štúdia, ale prekážkou začatia podnikania je aj strach zo zlyhania, t.j. prekážka vyplývajúca z osobnosti podnikateľa.

Vznik podnik je podmienený zápisom do živnostenského alebo obchodného registra, ktorý je sprevádzaný administratívnymi a legislatívnymi prekážkami. Ak podnikateľský subjekt chce podnikáť na základe živnostenského oprávnenia je potrebné ísť na Obvodný úrad, odbor živnostenského podnikania. Fyzická osoba - podnikateľ uvedie svoje osobné údaje a údaje ohľadom podnikania ako sú predmet podnikania, obchodné meno a pod. Nevyhnutným dokladom je výpis z registra trestov. Po splnení potrebných krokov úrad vydáva osvedčenie o živnostenskom podnikaní, za ktoré podnikateľ zaplatí poplatok. Na základe predmetu podnikania sa zaradí k remeselnej (5€) alebo viazanej živnosti (15€) [3].

Ďalším krokom je registrácia u zdravotnej a Sociálnej poisťovni. Oznámenie zdravotnej poisťovni o začatí živnostenského podnikania je povinný podnikateľ uskutočniť do 8 pracovných dní. Potrebným dokladom je kópia osvedčenia o živnostenskom podnikaní. Minimálna suma poistného do zdravotnej poisťovne je 14% z minimálnej mzdy. Nakoľko do Sociálnej poisťovne je dobrovoľné platenie poistného v prvom roku podnikania, tak povinnosť hlásiť sa vzniká až pri rozhodnutí

platiť poistné alebo po prvom roku podnikania od 1. júla. Taktiež je potrebným dokladom kópia osvedčenia o živnostenskom podnikaní.

Na živnostenskom úrade je od roku 2007 zriadené jednotné kontaktné miesto, kde je možné vybaviť výpis z registra trestov, podať prihlášku na registráciu dani z príjmov a podať prihlášku na zdravotné poistenie [4].

Ďalšie dôležité administratívne činnosti pre niektorých podnikateľov sú zriadenie prevádzkarne, pre predajcov je dôležitá registrácia registračnej pokladnice, pri splnení podmienok (alebo v prípade dobrovoľného platcu) je povinnosť registrácie ako platiteľa DPH. Ak podnikateľ využíva na podnikanie motorové vozidlo je povinný sa zaregistrovať ako platiteľ dane z motorových vozidiel. Ak podnikateľ prijíma prvého zamestnanca do pracovného pomeru je povinný sa registrovať do sociálnej poisťovne ako zamestnávateľ, teda vybaviť si registračný list. A mnohé iné povinnosti ako registrácia na Úrade verejného zdravotníctva, registrácia ochrannej známky (loga), zriadenie podnikateľského účtu a pod. [3].

Finančné prekážky okrem vyššie spomenutých poplatkov je aj samotný akt vzniku podniku. Vznik podniku je podmienený zápisom do obchodného registra. Podľa formy podnikateľskej jednotky je tento úkon spoplatnený. V prípade fyzickej osoby-podnikateľa spoplatnené sumou 165,50 €, ak sa jedná o akciovú spoločnosť je účtovaný poplatok 829,50 € a ostatné právnické osoby 331,50 €. V prípade zápisu organizačných zložiek právnickej osoby ide o sumu 3331,50 € a fyzickej osoby, podnikateľa je to 33 €. Výpis z registra trestov je nutným potvrdením, ktoré je spoplatnené sumou 4,- € [5].

Prekážka chýbajúce ekonomické a manažérske vzdelanie pri vzniku MSP je najmä z pohľadu poznania obchodného práva a orientovanie sa v povinnostiach.

3. BARIÉRY V ZAČIATKOCH PODNIKANIA

Prekážkou podnikateľa MSP legislatívneho prostredia môže byť neznalosť všetkých právnych predpisov, ktoré súvisia s podnikaním a jeho odborom podnikania. Bariéry v tejto oblasti sú vytvárané aj vládou nakoľko právne predpisy neustále novelizované. Niektoré zmeny sú každoročné ako zmena minimálnej mzdy, zmena výšky poistného, zmena položky nezdanieľnej položky a pod.

Niektoré prekážky plynú z úlohy podnikateľa v MSP, ktorý je nielen majiteľom podniku ale aj manažérom a zamestnávateľom. Zamestnávateľ rieši procesy ako výber a vedenie zamestnancov, spracovanie mzdového účtovníctva. V MSP nie sú finančné prostriedky a čas na zdĺhavé školenia a získanie ďalších kvalifikácií. Prekážky v personálnej oblasti sú viaceré od administratívnych povinností cez odvodové zaťaženie až po mzdové náklady. Nezanedbateľným prvkom zamestnancov je ich správny výber a uplatnenie každého zamestnanca v rámci svojej pracovnej činnosti a plnenie pracovných úloh. Zamestnanci v MSP musia byť samostatní a univerzálni.

Administratívna činnosť môže byť veľmi náročná pre začínajúcich podnikateľov, ktorí doteraz nepodnikali a neovládajú systém účtovania, daňovej evidencie. Osobnosť podnikateľa zahŕňa okrem jeho kvalifikácie, doterajšej praxe, skúsenosti v predmete podnikania zakladaného podniku aj charakter a emócie.

Chyby, problémy a bariéry malého a stredného podnikania vyplývajúce z osobnosti podnikateľa sú:

- strach zo zlyhania,
- preceňovanie síl a schopností,
- podceňovanie síl a schopností,
- nízke sebavedomie,
- zanedbávanie rizík,
- nedodržiavanie termínov,
- odsúvanie dôležitých rozhodnutí,
- slabá komunikácia (so zákazníkmi, dodávateľmi, zamestnancov),
- strácanie odvahy.

Identifikované prekážky – strach zo zlyhania a nízke sebavedomie podľa môjho názoru môže ovplyvňovať úspešnosť podnikania. Potenciálni podnikatelia by sa nemali báť neúspechu, pretože aj v tomto prípade podnikateľ získa nové skúsenosti. Ak podnikateľ založí nový podnik a vyhne sa predchádzajúcim chybám má väčšiu šancu na úspech. Každý podnikateľ a zamestnanec by mal mať povinnosť a zodpovednosť v závislosti od jeho možností a schopností. Nakoľko preceňovanie a podceňovanie priamo vplyva na vykonávanú pracovnú činnosť a úlohy. Zanedbávanie alebo ignorovanie rizík môže v budúcom období spôsobiť narušenie kontinuity podnikateľskej činnosti. Podnikatelia

odsúvajú rozhodnutia na neurčito alebo ich posúvajú na zamestnancov. Komunikácia a udržiavanie vzťahov sú dôležitými prvkami pre všetkých zainteresovaných. Podnikatelia, najmä MSP, by ich nemali zanedbávať.

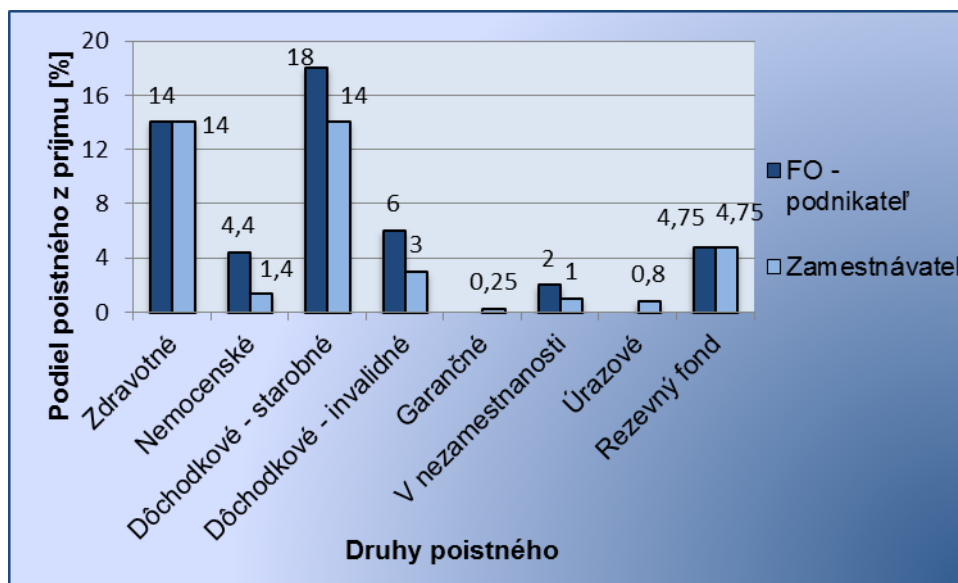
Tieto bariéry sa môžu prejaviť pri dosahovaní stanovených cieľov.

Pavlina na svojom blogu uvádza chyby, ktoré robia začínajúci podnikatelia. Podnikatelia by nemali predávať výrobky alebo služby každému. Ďalšou chybou je strata úspor. Teda podnikateľ by si mal premyslieť investície a možnosti získania finančných prostriedkov. Ani opak nie je správnou voľbou. Podnikateľom radí myslieť efektívne. Vzťahy medzi obchodnými partnermi sú dôležitejšie ako zmluvy. Zmluvy obsahujú práva, povinnosti a záväzky, avšak obchodný partner môže od zmluvy odstúpiť, preto je dôležité budovať a udržiavať vzťahy s obchodnými partnermi. Ďalšou chybou, ktorú uvádza je nepružnosť. Podnik sa časom rozvíja a je potrebné tomu prispôbovať funkcie podniku, vnútorné procesy a pod. [6].

Výraznou bariérou je vysoké odvodové a daňové zaťaženie pre podnikateľov – živnostníkov, ale aj odvodové zaťaženie pre zamestnancov, ktoré zaťažuje aj podnikateľa. Podľa Baťa a kolektívu je odvodové zaťaženie najväčšou prekážkou [7].

V podmienkach SR sa platia odvody do Sociálnej a zdravotnej poisťovne (ďalej len „SP“ a „ZP“). Osoby dosahujúce príjem so závislej činnosti odvádzajú odvody zo svojej mzdy. Za zamestnancov sú platené odvody aj zo strany zamestnávateľa, teda zo sumy všetkých miezd platí odvody aj zamestnávateľ. Podnikateľ ako samotne zárobkovo činná osoba odvádza poistné so základu dane. Obrázok č. 2 znázorňuje percentuálne zastúpenia jednotlivých druhov odvodov platených podnikateľom a zamestnávateľom.

Garančné a úrazové poistenie platí len zamestnávateľ. Rovnaký podiel je do zdravotnej poisťovne a rezervný fond odvádzaný do Sociálnej poisťovne. Avšak celkový percentuálny podiel podnikateľa je 49,15 % a v úlohe zamestnávateľa podnikateľ odvádza 39,2 % poistného do SP a ZP. Daň z príjmov podnikateľom ešte o ďalších 19 % zníži príjem.



Zdroj: Spracované podľa [12]

Obrázok 2. Znáznornenie percentuálneho podielu poisťného plateného FO – podnikateľom a zamestnávateľom

4. NÁVRHY NA ZNÍŽENIE A ODSTRÁNENIE BARIÉR

Každý plán, nielen podnikateľský, obsahuje ciele, ktorý by mali spĺňať nasledovné kritéria. Podnikateľ si zvolí ciele, ktoré by mal dosiahnuť, teda mali by byť realistické. Podnikateľ stanovuje cieľ konkrétne a špecificky na daný podnik. Pre potreby kontroly je podstatné, aby boli ciele merateľné a sledovateľné, teda časovo špecifické.

Nakoľko podnikateľský plán je veľmi dôležitým dokumentom v začiatkoch podnikania odporučila by som podnikateľom využitie konzultácií a poradenstva s rôznych agentúr a organizácií, najmä určených na podporu podnikania MSP.

Vybraným bariéram vyplývajúcich z osobnosti podnikateľa sa dá predísť školeniami, využitím poradenských služieb a rád expertov, prípadne skúsenosťami získanými praxou a časom. Teda ak podnikateľ neovláda systém účtovníctva alebo ak sa chce plne venovať len svojej hlavnej podnikateľskej činnosti, tak môže využiť služby iného podniku, teda outsourcing. Forma outsourcingu je využívaná aj v ďalších oblastiach práva, dopravy, upratovania, čistenia a pod.

Podnikatelia by mali využívať príležitosť učiť sa z vlastných chýb. Nebáť sa rozhodovať a byť pripravený niesť zodpovednosť za svoje rozhodnutia. Na zvýšenie sebavedomia a

odporúčajú konzultácie formou koučovania. Kouč pomáha klientom dosiahnuť cieľ, splniť úlohy alebo zvládnuť projekt. Koučovanie je nielen získanie nových vedomostí, ale aj ich uplatnenie v praxi a overenie si svojich zručností. Cenová relácia koučingu je v rozmedzí od 25 do 50 €/hod, v závislosti od typu koučovania a skupiny. Koučing môže byť osobný, telefonický (aj s možnosťou využitia SKYPE), emailový a chatový. Koučing je vhodný aj pre absolventov, ktorí majú strach začať podnikáť, ako aj na zvýšenie sebavedomia [8].

V legislatívnej oblasti je vhodná stabilizácia právneho prostredia, prípadne právne predpisy meniť vždy k určitému obdobiu (napríklad k 1.7. v kalendárnom roku). Podnikatelia by si po tomto termíne prešli zmeny s nimi súvisiace a dokázali sa im prispôsobiť, respektíve splniť z nich vyplývajúce povinnosti.

Podnikatelia, ktorí svoje finančné prostriedky použijú na založenie podniku a potrebujú získať ďalšie na svoj projekt alebo predmet podnikania, môžu využiť novú formu **získania financií**, ktorou je tzv. crowdfundng alebo crowdsourcing.

Podľa Zaborského je dôležité je spracovať projekt, na ktorý prispejú finančné prostriedky v malom množstve viacerí fanúšikovia projektu alebo zákazníci. Výhodou pre zákazníkov je získanie produktu za výhodnú cenu. Nakoľko produkt ešte nie je vyrobený [9].

V súčasnosti fungujú na trhu agentúry, ktoré založia podnik, teda zákazníkovi vybaví všetky právne úkony potrebné na konkrétnu formu podnikania. Avšak služby agentúr by sa mohli rozšíriť aj o poradenstvo pred založením podniku ohľadom vykonania prieskumu trhu. Poradiť klientom možné analýzy a metódy, prípadne odporučiť skupinu potenciálnych zákazníkov. Ďalšou možnosťou je po založení podniku rozšíriť svoje pôsobenie o poskytovanie marketingového poradenstva a marketingových služieb.

Na zníženie daňového a odvodového zaťaženia môže podnikateľ využívať daňovú a odvodovú optimalizáciu v rozsahu právnych predpisov, napr. živnosť zmení na obchodnú spoločnosť – spoločnosť s ručením obmedzením. V tomto prípade príjem spoločnosti podlieha zdaneniu, ale z tohto príjmu sa odvody neplatia. V rámci daňovej a odvodovej optimalizácie podnikateľ využíva výnimky, oslobodenia od dane a rôzne druhy úľav.

Každým dňom sa vyvíjajú technológie, materiály a prichádzajú na trh inovácie. Inovácie nielen vo svete informatiky sú významným prvkom pre MSP zvyčajne zvyšujúcich ich portfólio ale aj sú využiteľné v marketingu. Napríklad použitím on-line marketing (najmä

sociálne siete) a mobilných aplikácií. Trend a vývoj technológií by mali podnikatelia sledovať a meniť priebežne výrobné portfólio.

Podnikatelia nemajú „vyčkávať“ na zmeny a prispôbovať sa im, ale ich aj vytvárať a novinkami získavať nových zákazníkov.

ZÁVER

Na základe myšlienkovej mapy som identifikovala bariéry v začiatkoch podnikania. Jednotlivé bariéry som zatriedila do troch skupín – etáp. Prekážky majú subjektívny a objektívny charakter.

Bariéry ako chýbajúce vzdelanie, legislatívne prekážky a prekážky vyplývajúce z osobnosti podnikateľa, ovplyvňujú MSP v každej etape a počas celého životného cyklu MSP.

Osobnosť podnikateľa je nezanedbateľným prvkom podnikania najmä MSP a priamo na podnikanie vplýva cez úlohy a funkcie, ktoré v danom podniku musí podnikateľ plniť.

Po splnení všetkých povinností a právnych úkonov, teda založení podniku prekážky podnikania nekončia, ale sprevádzajú podnikateľa MSP celým životným cyklom.

LITERATÚRA

- [1] Kostercová, V. – Kresánková, Z., 2014. Aké chyby robíme najčastejšie pri tvorbe podnikateľských zámerov? . [on line]. Slovak business agency, 2014. [cit. 2014-08-15] Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/ake-chyby-robime-najcastejšie-pri-tvorbe-podnikateľských-zámerov#.VA1eoMXRbE>.
- [2] Ondrušková, H., 2014: Problémy poskytovania štátnej podpory podnikom v SR. In: Zborník medzinárodnej vedeckej konferencie RKS. Žilina: Žilinská univerzita, 2014. ISBN 978-80-554-0874-3. s. 561-569.
- [3] Redakcia, 2014. Založenie živnosti [on line]. Podnikajte.sk, 2010. [cit. 2014-08-10]. Dostupné na: <http://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/60/category/zivnost/article/zalozenie-zivnosti.xhtml>.
- [4] Úlohy jednotného kontaktného miesta, 2014. [on line]. Slovenská živnostenská komora. [cit. 2014-08-01]. Dostupné na: <http://www.szk.sk/ako-podnikat/ulo-hy-jednotneho-kontaktneho-miesta/>.
- [5] Poplatok za zápis do obchodného registra, 2014. [on line]. OnlineInvest. [cit. 2014-08-14]. Dostupné na: <http://www.onlineinvest.sk/slovník-15=poplatok-za-zapis-do-obchodneho-registra>.
- [6] Pavlina, S. 2014. [on line]. 10 hloupých chýb, ktoré delajú začínajúcí podnikatelia. [cit. 2014-08-20]. Dostupné na: <http://www.stevepavlina.cz/?p=55>.
- [7] Baťo, R. a kol., 2004. [on line]. Najväčšou prekážkou je odvodové zaťaženie. [cit. 2014-08-26]. Dostupné na: <http://ekonomika.etrend.sk/ekonomika-slovensko/najvacsou-prekazkou-pre-podnikanie-je-odvodove-zatazenie.html>.
- [8] Čo je to koučing, 2014. [on line]. O kounčing. [cit. 2014-08-26]. Dostupné na: <http://www.koucove.sk/co-je-koucink>.
- [9] ZÁBORSKÝ, J. 2013. Založiť firmu je čoraz ťažšie. In: TREND č.44, 7. November 2013. ISSN 1335-0684. s.16-18.
- [10] MÍKA, V. - ONDRUSEK, M. Actual problems of crisis management theory. In: Menadžment 2010 međunarodna naučna konferencija, Kruševac, Srbija, 17-18 mart 2010. godine : zbornik radova. - Kruševac: Fakultet za industrijski menadžment, ICIM plus, 2010. - ISBN 978-86-84909-69-7. - S. 432-436.
- [11] FABUŠ, M. - HUDÁKOVÁ, M.: *Malé a stredné podnikanie na Slovensku*. In Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov v roku 2010. Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie doktorandov. Bratislava : Ekonóm, 2010. s. 47 – 53. ISBN 978-80-225-3034-7.
- [12] Aktuality pre podnikateľov. [on line]. Biznis portal. [cit. 2014-08-28]. Dostupné na: <http://www.szco.sk/Aktuality-pre-podnikateľov>.